



IMPULSO INDUSTRIAL

Su Logística -
Nuestro Mundo

LOGISTICS SYSTEMS & SOFTWARE
www.savoyelogistics.com



NACEX Calidad + Servicio + Información =
www.nacex.es



CARGO IBERIA

www.walter-machines.com



General de
Recambios SL

Recambios para
Carretillas Elevadoras



viastore
systems

Almacenaje automático
www.viastore.com

THE POWER OF DELIVERY

GEODIS Eurofirst, su nuevo servicio de mensajería europea

¿Están pensando
en modernizar?

AS aberle
automatización
www.aberle-automation.com/es

www.fpz.com
Conducimos el aire

DEMATIC Creating Logistics Results
www.dematic.com

ToolsGroup
www.toolsgroup.com

Entrevista:

**“Maquitech pretende unir
a todos los sectores
industriales para promover
la creación de nuevos
negocios y contactos
comerciales”**

Pilar Navarro, directora de Maquitech

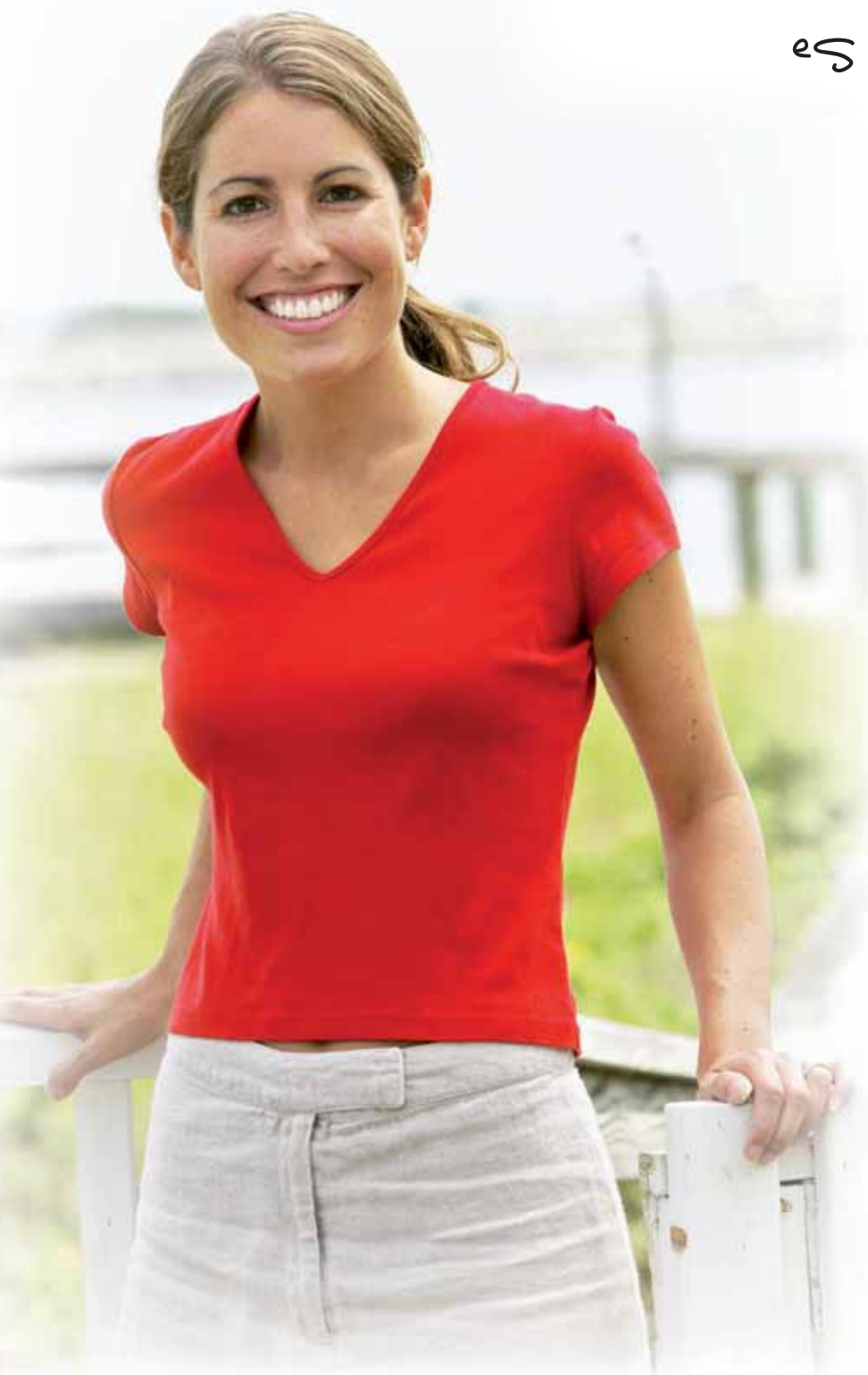
Opinión:

**“El valor añadido será lo
que salve al operador
logístico de la crisis”**

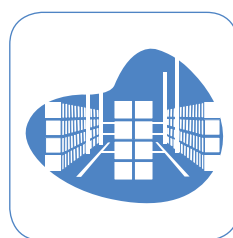
Helmut Stetter, director general de
ABX-DSV España

y mucho más...

No nos importa ni el lugar ni el momento,
nuestro principal objetivo,
es tu satisfacción



Un gran grupo internacional a tu servicio con soluciones fiables, eficaces e innovadoras que es capaz de proporcionar la oferta global más completa en logística, distribución y freight forwarding. Garantizando la atención necesaria en cada momento gracias a nuestra flexibilidad, adaptabilidad y proximidad con nuestros clientes. Siempre comprometidos en alcanzar su satisfacción.





Oportunidades

El 2009 será un año difícil para la economía mundial y, claro está, para la española. Nuestro PIB cae y la tasa de paro aumenta, pero no todo son malas noticias.

Ahora todo es fomentar el consumo, facilitar el crédito a las pymes, evitar la destrucción de empleo y mantener exportaciones y producción industrial. Pero, ¿cómo se hace eso? Pues a golpe de promover políticas de inversión pública en los sectores que se resienten de la crisis financiera y, también, recordando al mercado, al consumidor, a los bancos, a las administraciones y a todos los que intervienen en la dinámica económica, que el dinero guardado en la hucha es precisamente para utilizarlo en estos momentos. Eso sí, se ha de invertir inte-

ligentemente. Se tiene que estirar bien, que la cosa va para largo.

Hay una algo que no conviene olvidar: tenemos un tejido empresarial y un sector exterior muy diferente a los que teníamos en las anteriores crisis. El grado de apertura económica es mayor y tenemos mejor posición de salida. También sobra excelente capital humano y la liquidez de muchas empresas puede encontrar un recurso en el ahorro de años anteriores.

Es cierto que se destruye empleo y desaparecen empresas, pero no hemos dejado de tener impulso e iniciativa. Aún creamos empresas, aún generamos empleo, aún podemos.

Es positivo recordar que, tras una crisis, los que aguantan salen siempre muy, reforzados. Ese es el espíritu que puede ayudarnos a soportar este gran esfuerzo que debemos hacer en el 2009.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

Arriba

El desarrollo de la industria del medio ambiente. Hay negocio y oportunidades.

La formación, en tiempos difíciles, como alternativa al desánimo, para las empresas y para los trabajadores. Quien se prepara ahora tendrá opciones.

La promesa de un futuro distinto del nuevo Presidente de EE.UU.

Abajo

El pesimismo excesivo y alarmista acerca de la crisis.

Los ministros de economía que no aciertan en sus previsiones.

La credibilidad de España, entre los países cuyos títulos de deuda gozan de la máxima calificación, emitida ahora a la baja por la agencia Standard & Poor's (S&P). Pasamos de AAA a AA+. Parece una broma, pero no lo es. Muy mal.

Nos basta con saber el destino Just tell us where to...



“Maquitech pretende unir a todos los sectores industriales para promover la creación de nuevos negocios y contactos comerciales”

Pilar Navarro, directora de Maquitech



¿Qué puede aportar Maquitech al sector industrial en una situación económica como la actual?

El salón es la mejor oportunidad para acercar las novedades y los avances tecnológicos a las empresas que buscan soluciones para hacer frente a la actual coyuntura. Al mismo tiempo, Maquitech promueve los contactos comerciales y la internacionalización de las compañías españolas atrayendo compradores de mercados potenciales como la Unión Europea, la Europa del Este o el Magreb, además de aportar soluciones sobre temas clave para la industria metalúrgica.

Consideramos que Maquitech es una herramienta muy útil para las empresas ya que ofrecemos una plataforma consolidada, situada en una de las comunidades autónomas con mayor tradición industrial, donde pueden tomar el pulso al mercado y sumar esfuerzos para reactivar el sector. Un objetivo que defendemos desde la creación del salón en 1996.

¿Se están organizando actividades en este ámbito?

Por supuesto. Estamos confeccionando un programa de conferencias y jornadas técnicas que aportarán nue-

vas ideas y estrategias para mejorar la competitividad de las empresas y garantizar su futuro. Por ejemplo, habrá una jornada centrada en los beneficios que supone apostar por la innovación. Participarán compañías que desarrollan proyectos en I+D+i, universidades, centros tecnológicos y asociaciones. También estarán presentes organismos de la Administración, como el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) del Ministerio de Ciencia e Innovación para dar a conocer los programas de apoyo en I+D+i.

Además, estamos preparando otras jornadas y conferencias sobre las ventajas de la internacionalización, la subcontratación o la inversión en nuevas tecnologías.

¿Cuál es el objetivo y estrategia de esta nueva edición?

Como en otras convocatorias, el salón pretende unir a todos los sectores industriales para promover la creación de nuevos negocios y contactos comerciales. Nuestro objetivo es ofrecer soluciones eficaces a todas las empresas y cubrir todas sus necesidades, por eso concentramos una oferta global desde la exposición de novedades de los diferentes sectores representados hasta servicios de compañías de subcontratación, etc.

Además, en esta edición queremos potenciar la presencia de empresas de automatismos, subcontratación, CAD/CAM, deformación metálica y, en especial, de ingeniería y robótica para atraer a la demanda emergente como la industria eólica, la aeronáutica o el transporte ferroviario.



“La fidelidad y la calidad son los aspectos que definen el perfil del visitante de Maquitech”

¿Qué novedades ofrecerá la feria?

El salón presentará, como en cada edición, soluciones novedosas en maquinaria, equipos de producción y servicios para los sectores industriales. Además, este año Maquitech será la sede del 40º Simposio Internacional de Robótica (ISR'09), un congreso anual que reunirá del 10 al 13 de marzo a más de 500 profesionales de todo el mundo.

¿Cuáles son las ventajas de celebrar el Simposio Internacional de Robótica en Maquitech 2009?

Acoger un evento de estas características supone ofrecer a los profesionales que visiten el salón la oportunidad de conocer, de primera mano, los últimos avances e investigaciones en el campo de la robótica aplicada a la industria.



"El salón es la mejor oportunidad para acercar las novedades y los avances tecnológicos a las empresas que buscan soluciones para hacer frente a la actual coyuntura"

El ISR'09, además, cuenta con una importante proyección internacional, por lo que servirá de escaparate mundial para mostrar la vertiente más avanzada de Maquitech.

¿Cuál es el perfil del visitante?

La fidelidad y la calidad son los aspectos que definen el perfil del visitante de Maquitech. Según el análisis de opinión elaborado por Fira de

Barcelona, el 92,5% de los asistentes en 2007 declaró su intención de visitar la edición de 2009. La mayoría son profesionales decisores y prescriptores de compra (directores, gerentes, propietarios, técnicos y delegados comerciales).

¿Y el principal sector representado?

El más representado es el de máquina herramienta de deformación metá-

lica, le sigue la máquina herramienta de deformación de arranque. Ambos representaron en 2007 el 46% de la oferta global.

El salón también cuenta con expositores del segmento de la soldadura, subcontratación, herramientas de corte, hidráulica, neumática, medición y control, tratamientos térmicos y superficiales, accesorios y utillajes.

¿Están pensando en modernizar?

- Integración de sistema de gestión de energía
- Substitución de técnicas anticuadas
- Incremento y/o aseguramiento de la disponibilidad
- Reducción del coste de mantenimiento
- Mejora de la rentabilidad así como incremento de la productividad
- Mejora del flujo de materiales, del sistema de gestión de almacén y de la organización

¡Hasta un
20%
en ahorro de
energía!

¿En esta edición se ha reforzado la acción comercial para atraer al expositor extranjero?

Estamos realizando una importante campaña de captación de expositores a nivel nacional y también en el extranjero a través de los delegados de Fira de Barcelona en Francia, Portugal, Italia, Alemania y la Europa del Este, así como en Turquía y el sudeste asiático.

Por otro lado, el hecho de que Barcelona haya sido elegida como capital de la Secretaría de la Unión Euromediterránea supone una gran oportunidad para promover la visita al salón de países de la zona.



La 8ª edición de Maquitech se celebrará del 10 al 14 de marzo en el recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. A tres meses de su celebración, esta nueva convocatoria pretende convertirse en elemento revitalizador de la industria metalúrgica.

www.maquitech.com



Suscríbase Gratis

Apúntese a nuestro club de lectores
5.000 empresas ya reciben la edición digital

Si desea recibir un aviso cada vez que editemos un nuevo número debe enviar un correo electrónico a:

info@mercadoindustrial.biz

Si desea recibir gratuitamente las ediciones pares que se editan en papel, deberá añadir la dirección de envío completa. (Sólo se distribuye en España)



Las cubiertas fotovoltaicas de Fira de Barcelona, entre las más grandes del mundo

La planta de energía solar fotovoltaica que la ingeniería Kinsolar Solutions ha diseñado sobre las cubiertas del recinto ferial Barcelona-Gran Vía es la segunda más grande de España y la séptima del mundo sobre edificios.

Fira 2000, sociedad creada para la construcción del recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona, ha invertido 17'7 millones de euros en esta instalación, que tiene una potencia de 3'36 MW, evita la emisión anual de 2.047 toneladas de CO₂ a la atmósfera y generará 4'4 GWh anuales de electricidad, capacidad suficiente para alimentar 980 viviendas de 4 personas.



Pabellones 1, con módulos cristalinos, y 2, con módulos de capa fina.

La instalación fotovoltaica ocupa los 135.000 metros cuadrados de las cubiertas de los seis pabellones del recinto ferial construidos actualmente (1, 2, 3, 4, 6 y 8) y en una segunda fase se ampliará a los 30.000 metros cuadrados de las cubiertas de los pabellones 5 y 7, aún en fase de ejecución, con una potencia adicional de 1,2 MW.

Con el objetivo de optimizar la capacidad de la planta se han instalado módulos fotovoltaicos con tecnología cristalina y estructura fija en todos los pabellones excepto el número 2, donde se ha optado por módulos con tecnología de silicio amorfo (o Thin film) que se adaptan mejor a su estructura.

Solamente Japón y Alemania cuentan con plantas fotovoltaicas ubicadas sobre cubierta que superan la potencia del proyecto del recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona. Otros recintos feriales ya han aprovechado el diseño de sus edificios para generar energía a partir de la radiación solar, como es el caso de Múnich (Alemania), con una instalación de 2,7 MW, y de Bilbao, con una planta de 0,1 MW.

www.kinsolar.es



THE POWER OF DELIVERY.



■ ■ ■ ■ A LA VANGUARDIA EN ALMACENAJE AUTOMATICO.

Planificación de Sistemas de Logística

Almacenes automáticos

Instalaciones llave en mano

Sistemas de gestión integral

Transelevadores

Servicio Postventa

viastore systems, S.A.
C/ Paletes, 8 Parc Tecnològic del Vallès
08290 Cerdanyola del Vallès (Barcelona)
Tel. +34 93 591 08 00 Fax +34 93 582 4397
info@viastore.es www.viastore.com

viastore.
systems

“El valor añadido será lo que salve al operador logístico de la crisis”

Helmut Stetter, director general de ABX-DSV España



En el marco de una mesa redonda que se organizó en noviembre, en el marco de Logitrans, el Salón de la Logística y el Transporte de Madrid celebrado en IFEMA, Helmut Stetter, director general de ABX-DSV España, reivindicó el valor añadido como una de las principales fortalezas que salvarán al operador logístico frente al impacto de la crisis.

Dada la actual coyuntura económica, Helmut Stetter consideró la capacidad de ofrecer valor añadido un factor fundamental para que el operador logístico mantenga su competitividad y continuó: “Este valor añadido es posible a través de la especialización, la adaptación y flexibilidad ante los requerimientos del cliente y a soluciones completas que abarquen toda la cadena de suministro a través de un interlocutor único”.

Asimismo, el recién nombrado Director General de ABX-DSV España, señaló la diversificación, tanto geográfica como sectorial, como otra de las fortalezas que la empresa logística puede esgrimir

frente a cualquier estancamiento de la actividad: “Apoyarnos en aquellos mercados que muestran un mejor comportamiento, como actualmente ocurre con países como China, India o los de Europa del Este, servirá para compensar la ralentización en otros mercados y continuar garantizando un desarrollo sostenido”.

A continuación, se refirió a la fortaleza financiera y al buen posicionamiento dentro del sector como elementos que favorecerán el comportamiento de la compañía en una situación de crisis. Respecto a esto último, explicó: “Cuando un cliente ve reducida su actividad por una caída del consumo y concentra sus posibilidades en unas determinadas operaciones comerciales, no puede permitirse ningún error. Por ello, necesita contar con un operador logístico de plena confianza y apostará por el que día a día ha demostrado su saber hacer y se ganado su posición dentro del mercado”.

Preguntado en este debate sobre las claves para aprovechar las oportuni-

dades de los mercados internacionales y los sectores emergentes, Stetter ofreció una respuesta común: el conocimiento local. “El conocimiento local a través de una red de plataformas, partenariados o adquisiciones de compañías locales nos permitirá aprovechar todo el potencial de los mercados internacionales”. Y añadió: “Del mismo modo, para sacar partido de los sectores emergentes será imprescindible contar con equipos de expertos locales, que nos ayudarán a detectar las tendencias del mercado, el comportamiento del consumo por sector, la evolución de la oferta y la demanda, cómo actúa la competencia y, en definitiva, en qué nichos de mercado podemos encontrar oportunidades”.

Por otro lado, aprovechó su presencia en esta mesa redonda para presentar el nuevo grupo formado tras la adquisición de ABX LOGISTICS por DSV. En este sentido, explicó que el operador logístico resultante, con una facturación de 6.500 millones de euros y 25.000 empleados en todo el mundo, cuenta en España con una superficie de almacenaje de 150.000 m2, una facturación combinada de 300 millones de euros y un equipo humano de 950 empleados.

Helmut Stetter compartió esta mesa redonda con Miguel Aguirre, Head of Political and Single Risk de COFACE; Hans Freixas, Consejero Delegado de Aduanas Pujol Rubio; Jorge Madorell, Head of Ports & Logistic; y Gonzalo Romero de Lara, Secretario General de Madrid Plataforma Logística, quienes aportaron asimismo su perspectiva sobre las claves para aprovechar las oportunidades actuales del mercado.





Corea, país asociado de la Hannover Messe 2009.

Esta gran potencia económica tendrá una gran oportunidad de abrirse a nuevos mercados internacionales y de presentar su propio potencial en todos los sectores de la industria como país asociado en el evento industrial más importante del 2009, la Hannover Messe. Las empresas coreanas ya están trabajando con gran empeño para posicionarse como país asociado y expositor: hasta ahora se han inscrito alrededor de 400 empresas, que ocuparán una superficie de unos 6.650 metros cuadrados.

Corea está representada en las 13 ferias más destacadas en el conjunto ferial con productos de la tecnología más avanzada. Este evento tecnológico abarca todos los sectores de la industria para representar toda la cadena industrial de creación de valor e impulsa soluciones y mercados nuevos a escala mundial.



Todas las principales empresas coreanas estarán representadas. Las mercancías que Corea destina a la exportación son, entre otras, automóviles, productos de nanotecnología y la construcción de maquinaria. El grupo Doosan Infracore también se presentará así en la feria. Este grupo aspira a convertirse una de las mayores empresas europeas de construcción de maquinaria en 2010. Para ello se establecen nuevos centros de producción en Europa. Este grupo, según sus propios datos, realiza inversiones considerables en el desarrollo de maquinaria de gama alta, que resultan convincentes por el alto rendimiento y su escaso consumo.

El evento tecnológico más importante a escala mundial tendrá lugar del 20 al 24 de abril de 2009 en Hannover.

Se celebran en conjunto las ferias:

INTERKAMA+,
Factory Automation,
Industrial Building
Automation, Motion,
Drive & Automation,
Digital Factory,
Subcontracting, Energy, Wind, Power
Plant Technology, MicroTechnology,
SurfaceTechnology, ComVac y
Research & Technology.



Los temas clave de la Hannover Messe 2009 serán la automatización industrial, las tecnologías energéticas, las técnicas de propulsión y de fluidos, los suministros industriales y los servicios, así como las tecnologías del futuro.

www.hannovermesse.de
www.hfspan.com



Polígono Industrial La Pedrosa s/n
08783 Masquefa (Barcelona)
Tel.: 93 772 76 70 Fax.: 93 772 85 09
ism@ismcontenedores.com
www.ismcontenedores.com

En 2008 se redujo la cifra de creación de empresas

Así se deduce del estudio "Informa de Movimientos Empresariales" realizado por INFORMA D&B, compañía del Grupo CESCE, líder en el suministro de Información Comercial, Financiera y de Marketing, durante 2008 el número total de empresas constituidas fue de 106.603, lo que se traduce en un descenso del 26,67% comparado con 2007, cuando se crearon 145.367 compañías.

El estudio -que analiza los datos de constituciones, disoluciones y fusiones publicados en el B.O.R.M.E. (Boletín Oficial del Registro Mercantil) durante 2008 - señala que la creación de empresas es el indicador que más ha sufrido durante este año. En 2008 se crearon 38.764 compañías menos comparado con 2007.

En cuanto a las disoluciones, durante 2008 han desaparecido 20.135 compañías, un 2,65% menos que el año anterior, cuando se registraron 20.683. Esto significa que durante 2008 cerraron 548 empresas menos que en 2007.

Respecto a las fusiones, se ha producido un incremento en 2008 del 15,15% con respecto a 2007, ya que se ha pasado de 2.363 uniones empresariales en 2007 a 2.721 en 2008.

El estudio "Informa de Movimientos Empresariales" también analiza los movimientos producidos en 2008 por Comunidades Autónomas. En él se

deduce un ranking por constituciones que estaría liderado por Madrid donde se han creado 20.583 nuevas empresas, a continuación se situaría Cataluña con 19.694, seguida por Andalucía con 16.556 y la Comunidad Valenciana con 12.119 compañías. Hay que destacar que el número de creación de todas estas autonomías descendió considerablemente comparado con 2007.

Si analizamos las cifras de disoluciones, en 2008 también destaca Madrid con 4.335 empresas disueltas, Andalucía con 2.960, la Comunidad Valenciana con 2.805 y Cataluña con 2.315.

En cuanto a las fusiones, destacan Madrid (872 compañías), Cataluña (759 compañías), el País Vasco (228 compañías), Andalucía y la Comunidad Valenciana (201 compañías cada una) como las Comunidades con mayor número de integraciones empresariales en 2008.

Para la elaboración del estudio, los expertos de la compañía extraen la información de la Base de Datos de INFORMA D&B que cuenta con 5 millones de sociedades y empresarios individuales españoles censados (2,7 millones de ellos con Rating), sobre los que se ofrece Información Comercial, Financiera y de Marketing.

www.informa.es

Calzados Paredes, una innovación y seguridad

El conocido fabricante de calzado ha desarrollado una tecnología propia para su línea de protección laboral que ha incorporado a algunas de sus botas de trabajo más exigentes: el sistema High-Dry Waterproof®. Se trata de un nuevo forro con alto poder de absorción y secado rápido hidrofílico, cuya máxima novedad se centra en su total impermeabilidad y en su resistencia al aire, la humedad y el frío, lo que convierte al calzado que la incorpora en la mejor opción del mercado para los meses de invierno y las condiciones climatológicas más adversas.

Además, esta nueva tecnología ha apostado por una membrana cortavientos que consigue un 150% más de transpiración, permitiendo así un confort total y evitando la incómoda sensación de tener los pies húmedos. De este modo, el nuevo sistema propio del fabricante ilicitano ha supuesto un importante avance en materia de confort, salud y protección laboral, tras meses de investigación y pruebas realizadas por profesionales de la construcción, la investigación tecnológica y el sector del calzado.

En esta ocasión, las botas Berilio max, Plutonio y Uranio han sido las elegidas para incorporar el sistema High-Dry Waterproof que impide la entrada de aire o humedad al interior del calzado. El fabricante también la tecnología COM-PACT® a estos tres modelos. Con ella, se ha logrado fabricar el calzado más ligero y flexible del mercado, gracias a su puntera de composite, resistente a 200 julios, cuyo peso es muy inferior al del acero con el que se fabricaban hasta ahora la mayor parte de las punteras de los zapatos y botas diseñados para los profesionales de la construcción, la industria, las obras públicas.

www.paredes.es



United Barcode Systems amplia su gama de impresoras Inkjet

El Aplink LC series, es un sistema de impresión Inkjet industrial de alta resolución. Específicamente desarrollada para imprimir imágenes, texto y códigos de barras, sobre cualquier tipo de superficie cumpliendo con la normativa GS1 (EAN Internacional).

Capaz de imprimir hasta 40 mensajes por minuto proporcionando un excelente sistema de impresión directa, apropiado para entornos industriales con un volumen variable de producción y capacitado para obtener e imprimir datos variables desde bases de datos externos; gracias al software desarrollado por UBS (UBS Labman & UBS Label CS).

El Aplink LC Series se ofrece en dos versiones diferentes: el Aplink LC-SV en tinta base solvente y para impresiones sobre superficies no porosas y el Aplink LC-AT en tinta base óleo desarrollado para impresiones sobre superficies porosas. Ambos fabricados para cubrir necesidades particulares del mercado.

www.ubscod.com



Solución de Alfaland Sistemas para SCA Hygiene Products

La división de soluciones para la automatización, la gestión y el control de la cadena de suministro del Grupo Alfaland, ha implantado en un almacén de 30.000 m², ocupado actualmente por el fabricante de papel Svenska Cellulosa Aktiebolaget SCA, una solución de Radio Frecuencia con 25 puntos de acceso, 52 antenas Spire de LXE, 7 equipos de



carretilla VX7 y 4 equipos de mano MX7. Alfaland Sistemas también realizó la integración de esta RF con un SGA de SAP a través de un Webbrowser. Desde SCA aseguran que han reducido el número de errores

en la preparación de pedidos, siendo sus procesos operativos más eficientes, sin reducir la calidad en el cumplimiento con las demandas de sus clientes.

La solución de Alfaland Sistemas se ha realizado en el almacén que SCA tiene en el municipio de Puigpelat, Tarragona, el cual tiene una superficie de 30.000 m², y una capacidad de 40.000 palets, donde se almacenan más de 500 referencias. Tiene un movimiento anual de cerca de un millón de palets, en régimen de 24 horas. Debido a estas características, la solución RF se ha diseñado con: 25 puntos de acceso, 52 antenas Spire de LXE, 7 equipos de carretilla VX7 y 4 equipos de mano MX7.

www.alfaland.es
www.sca.com



En España SCA Hygiene Products fabrica y distribuye productos tisú, de incontinencia y de higiene personal a toda la península ibérica.

SIL2009

Líderes en Logística



11º Salón Internacional de la Logística y de la Manutención

Reserve su Stand

PAÍS
INVITADO
PANAMÁ

Del 2 al 5 de Junio
Recinto de Gran Vía de Fira de Barcelona
Barcelona • España

Organizado por:



Principales Patrocinadores del SIL 2008:



Patrocinadores del SIL 2008:



www.silbcn.com

Meeting y Salones, S.A.U. Calle 60 nº19 Sector A Polígono Industrial Zona Franca
08040 Barcelona (España) Tel. +34 932 638 150 Fax. +34 932 638 128

Nuevo sistema embebido ultra-compacto y ruggedizado de Advantech

Aicox Soluciones, compañía española de distribución de electrónica, informática y sistemas, incorpora a su oferta los nuevos sistemas embebidos compactos ARK-1382 dentro de la familia más pequeña de sistemas compactos ARK 1000.

La capacidad de proceso y rendimiento multimedia de este sistema son los más altos de la familia con 2 salidas independientes DVI-I con soporte de pantallas de relación 16:9. Su excelente resistencia a vibraciones combinada con una configuración dual independiente de video y amplio soporte de I/O hace que este ordenador sea muy adecuado para terminales puntos de venta, kioscos, máquinas de juego y sector transportes.

Incorpora un Intel Celeron M423 a 1.06GHz y chipset 945GM que le proporciona una excelente combinación de rendimiento de proceso y multimedia. El sis-



tema está equipado con WLAN 802.11b/g y soporta múltiples voltajes de entrada desde 9VDC hasta 35VDC.

Aunque ARK-1382 es pequeño, lleva incorporados cinco puertos USB, un puerto Gigabit LAN y dos puertos COM. Su sistema operativo, Windows Embedded CE o XPe, se instala a través de una tarjeta Compact Flash de hasta 8GB y soporta hasta 2GB de memoria DDR2.

www.aicox.com

Pirobloc presenta un innovador diseño externo de sus calderas de alta gama

La compañía, manteniendo siempre su clásico diseño en color rojo que caracteriza ya a sus calderas, presenta ahora un modelo innovador en acero inoxidable, de atractiva y moderna estética, en el que mantiene en su interior la esencia de su tecnología.

El nuevo diseño, fruto de su departamento de Ingeniería, se aplica ya, tanto a sus calderas tradicionales de aceite térmico, como a sus nuevas calderas de vapor eléctricas, dirigidas a diferentes sectores de la industria y servicios.

Desde su departamento de Ingeniería, Pirobloc desarrolla proyectos a medida de sus clientes, realizando diseños especiales, que complementan su alta gama de productos realizados en serie, ofreciendo un servicio adaptado en cada caso, además de estudios técnicos, diagnóstico de instalaciones, asesoramiento técnico y legal. El objeto es ofrecer cualquiera de sus productos o instalaciones con la máxima garantía de satisfacción para sus clientes.



Este departamento le confiere la independencia tecnológica para llevar a cabo proyectos de una cierta envergadura técnica, de forma que le permite desarrollar también productos cada vez más avanzados, investigar y diseñar nuevos equipos. Todo ello es posible a un conocimiento tecnológico exhaustivo de la transferencia del calor.

www.pirobloc.es

Sony incorpora la solución 3iV Crystal de Zetes

Zetes, empresa europea de soluciones y servicios de identificación automática de productos y personas ha anunciado un acuerdo con Sony España para la implementación de una solución de voz en su centro de distribución de Castellar del Vallés.

El proyecto se centra en la implantación de dos tipos de aplicaciones de voz diferenciadas pero compatibles entre ellas. La preparación de suministro a fábrica de piezas para la línea de montaje supone el clásico picking, pero limitado a un cliente (la fábrica), validación del picking mediante dígitos de control, confirmación de unidades de producto, etc. Esta primera aplicación está diseñada para poder ser compatible y trabajar conjuntamente con el Sistema de Gestión de Almacenaje de Sony.

La segunda parte de preparación de pedidos con Picking Voz, deberá estar integrada en una cinta automática, punto importante en la implementación de la solución ya que las tareas de picking y expediciones van estrechamente unidas. En la preparación de pedidos, la cinta transporta las cajas de preparación de los pedidos a través de 6 áreas de picking. En cada área de picking, el operario de voz identificará la caja recepcionada y seguidamente será guiado por voz en la preparación de los productos a ubicar dentro de la misma. Una vez finalizada la preparación, el operario devolverá la caja al circuito de cinta automática. Dicha cinta lleva cada caja a su canal de salida correspondiente.

Sony BCD, el centro de distribución para Sony de Castellar del Vallés, dónde se llevará a cabo el proyecto, forma parte de la red europea de distribución de SONY en la que todos sus centros están conectados.



www.zetes.es
www.sony.es

Nueva serie de componentes Pot Core de Premo

La firma de componentes para la industria ha lanzado una nueva familia de inductores de alta potencia diseñados para aplicaciones propias del sector de energías renovables.

Están especialmente indicadas para funcionar como choques de entrada y salida en aplicaciones de inversores para energía solar, eólica y fuel-cells; utilidad que también los hace idóneos para el sector del ferrocarril.

La serie de componentes Pot Core permiten minimizar los problemas derivados del ruido electromagnético, ya que ofrecen una solución totalmente cerrada con núcleos de polvo de hierro.

Se presentan en tres formatos: 100, 120 y 180mm de altura; y con diámetros de 100 y 120mm. También se pueden disponer en montajes simples y duales, permitiendo así el uso de un solo componente por línea.



www.grupopremo.com/es

Nuevo distribuidor de Lumberg en Europa

MSC Vertriebs GmbH ha firmado un acuerdo de distribución para Europa de la marca Lumberg especialista en conexión

El grupo Lumberg tiene su sede en la ciudad de Schalksmühle en Westfalia. En total, trabajan para esta empresa familiar aproximadamente 1000 trabajadores. Los campos de especialidad de Lumberg son el desarrollo, la producción y la venta de elementos de construcción electromecánicos y elementos eléctricos. El grueso de la amplia selección de artículos lo forman sistemas de conectores y grupos constructivos

www.lumberg.de
www.msc-ge.com



General de Recambios, S.L.

Desde 1983

Desde el año 1983 nuestra empresa se dedica, fundamentalmente, a la venta de Recambios para Carretillas Elevadoras.

- Incluimos Recambios para CUALQUIER MARCA DEL MERCADO
- Reparación de Motores Hidráulicos y Eléctricos.
- Fabricación de cualquier pieza según muestra.
- Venta de Implementos:

- * Faros Destellantes
- * Asientos
- * Alarmas marcha atrás (SEGÚN DECRETO)
- * Cinturones de Seguridad (SEGÚN DECRETO)

- Reparación total de Carretillas .
- Recambios para Dumper, Barredoras ...



Teléfono: 00 34 93 311 37 50 / 93 311 38 61 / 93 311 37 47

Fax: 00 34 93 346 08 69

E-Mail: recambios@generalrecambios.com

Web: www.generalrecambios.com

C/ Malats 106 - 08030 BARCELONA (ESPAÑA)



Toolsgroup y Proel: La logística de la música

Proel ha elegido la solución Service Optimizer 99+ de ToolsGroup para la planificación avanzada del stock y de la cadena logística.

Proel es un grupo de empresas especializadas en el diseño, producción y comercialización de sistemas audio, vídeo, iluminación, instrumentos musicales y accesorios destinados al mundo del espectáculo de los eventos, así como a la división de la instalación.



El Grupo Proel inició ya hace un año un proyecto de Lean organization que afecta a toda la organización, en concreto, a toda la cadena logística y al proceso de desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.

Los proyectos de racionalización, enfocados desde una óptica Lean (en colaboración con la consultora Considi), tienen entre sus objetivos principales incrementar el servicio ofrecido al mercado interno y externo y llevarlo a un nivel de excelencia global. La implantación de la tecnología de planificación de Toolsgroup completa la estrategia de la compañía de revisar la cadena logística, que se ha confirmado con la inauguración en verano del 2008 del nuevo centro de distribución en Sant' Omero denominado "Vivir la música": 13.000 m2 proyectados para centralizar todas las actividades del almacén, movimientos, almacenamiento de los productos, así como la organización de las expediciones y envíos a nivel mundial.

Service Optimizer 99+ le permitirá a Proel realizar las previsiones de venta, planificar el inventario y calcular el nivel óptimo de inventario necesario para dar al mercado el Nivel de Servicio deseado y considerando las restricciones de fabricación y aprovisionamiento.

www.toolsgroup.es
www.proelgroup.com



Yomar combina tecnología y artesanía para fabricar un mueble exquisito

La firma navarra fabrica un mueble rústico de extraordinaria calidad en madera maciza de roble, para lo cual combina el oficio del artesano y la tecnología punta, con el fin de obtener un acabado insuperable.

El mueble de Yomar está fabricado absolutamente en madera maciza, en roble, proveniente de Normandía (Francia). Su proceso de producción combina la nueva tecnología con un último toque manual que le confiere un aspecto rústico y cálido. Cada pieza es lijada cuidadosamente y acabada con un barniz especial que le confiere un aspecto sedoso, como si se le hubiese aplicado cera, pero mejorando sus prestaciones de resistencia y evitando las molestas manchas y sudoraciones que ésta genera.

Yomar ha adquirido a Maesma una lijadora Viet de última generación que le garantiza el calibrado perfecto de las superficies del mueble, vital para obtener a continuación un acabado sensacional.

www.maesma.es



Crucigrama

Horizontales:

1).- Vicisitudes, cambios, fases. 2).- Acaramelado. Uno, en la numeración romana. 3).- Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación creada para promover la mejora de las Universidades españolas. Símbolo químico del Bromo. 4).- Género con dos especies de plantas de flores perteneciente a la familia Salicaceae. Metal precioso. 5).- Al revés, nombre de la vía fluvial más utilizada de la Unión Europea. En la mitología griega, el dios olímpico de la guerra. 6).- Campeón. Unidad de medida de superficie. 7).- Construcción destinada al transporte de fluidos. Cincuenta, en la numeración romana. 8).- Molde en que se hace la teja.

Verticales:

1).- Afloja, pierde la fuerza. Símbolo de gramo. 2).- Viento fuerte. 3).- Al revés, disco de oro o de plata en bruto. Sufijo que indica, en sustantivos, lugar donde se encuentra en abundancia. 4).- Palpa. Nombre de mujer. 5).- El primero. Al revés, preposición. 6).- Al revés, sufijo que indica una profesión. Cornisa, también al revés. 7).- Este. Alquitrán. Sexta consonante del alfabeto español. 8).- Isla de Grecia situada en el archipiélago de las Cícladas. Artículo determinado neutro

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								

Solución al crucigrama del número anterior

	1	2	3	4	5	6	7	8
1	A	T	A	B	A	M	O	S
2	R	E	G	A	L	I	T	O
3	A	R	A	N	A		O	S
4	S		P	A	V	O		A
5		V	E	N	E	N	O	S
6	S	A		E	S	I	P	
7	A	N	O	R	E	X	I	A
8	R	A	M	O	S		P	

Edita: Netchallenge Consulting S.L.

C/ Sant Antoni Maria Claret, 183, At.3ª 08041 Barcelona Tel 935019568

Director Editor: Lino Hernández Director Técnico: Carmelo Pérez

Redacción: redaccion@mercadoindustrial.biz

Administración: info@mercadoindustrial.biz

Publicidad: publicidad@mercadoindustrial.biz

D.L. Internet B-20885-2006 ISSN 1886-2330

Difusión internet: Promedio de 3000 descargas anuales por número.



FABRICANTES DE ROBOTS E INTEGRADORES
"LLAVES EN MANO"



SI LA ROBÓTICA HABLARA, LO TENDRÍA CLARO...



REIS

REIS ROBOTICS

...donde otros no llegan



REIS
REIS ROBOTICS

Dr. Manuel Riera, 90
08950 Esplugues de Llobregat
Barcelona (Spain)

Tel: 93 473 72 25

Fax: 93 473 72 59

d.delpino@reisrobotics.com

www.reisrobotics.com

Líderes por Naturaleza



Todo lo que pueda imaginar en
automatización logística

Desde 1931, ofreciendo soluciones
innovadoras adaptadas a las necesidades
de nuestros clientes

Más de 5.000 referencias,
nuestros clientes, el mejor aval

Dematic Logistic Systems, S.A.

Oficina Central:

C/ Alemania, 2-4

28820 - Coslada (Madrid)

Centro Barcelona:

C/ Samontá, 23 - 3ª Planta

08970 Sant Joan Despí (Barcelona)

Contacto:

Teléfono: +34 91 205 79 04

Fax: +34 91 205 79 10

e-mail: marketing.sem@dematic.com

